



**Silvia
Bueso.**

**Crea una propuesta
de valor ganadora**

Manos a la obra

**La plantilla de tu propuesta de
valor**

El método de los 4 porqués

La portada

El índice de contenidos

1) ¿Por qué deberías creer en MÍ? **(YO)**

Contexto, quién eres, misión, valores, visión, tu público, problema-solución, proyectos/actividades/productos/servicios, diferenciación, situación financiera, equipo, logros (métricas), financiadores que te apoyan, y testimoniales

2) ¿Por qué creo yo en TI? **(TÚ)**

Qué gana tu financiador, vías de colaboración, rangos de colaboración y beneficios vs. precios vs. valor de la empresa/start-up

3) ¿Por qué aliarnos? **(NOSOTROS)**

Impacto: ganar (el financiador), ganar (tu proyecto o entidad), ganar (vuestras respectivas comunidades)

4) ¿Por qué AHORA? **(OPORTUNIDAD Y PETICIÓN)**

Oportunidad ganadora y petición

Portada de cierre



¿Por qué deberías creer en mí?

La portada

Incluye en la portada:

- **Eslogan** de ambición y en plural
- **Fotografía** de impacto
- **Datos** de contacto
- **Logotipo** del financiador

El índice

Incluye la **tabla de contenidos** en el índice de la propuesta de valor. ¡Todo bien ordenadito

El contexto

Explica cómo tu propuesta de valor responde a las necesidades de los **tiempos y circunstancias reales y actuales**.

Quién eres y tus valores

Resume con texto muy ejecutivo **quién eres, tus valores** e incluye los **datos más significativos** de tu entidad o proyecto.

La misión

Explica de forma resumida la misión de tu organización, lo **que hace tu organización**.

La visión

Explica de forma resumida la visión de tu organización: la realidad que te gustaría conseguir en un futuro. Es **tu ambición a 3/5 años vista**.

Tus públicos

Explica los **públicos o grupos de interés** de tu organización, dando el máximo detalle sobre cada uno. Es recomendable utilizar gráficos y destacar las cifras más relevantes.

Los problemas

Describe de forma breve los **problemas que resuelve tu organización**. Menciona fuentes fidedignas que evidencien el problema.

Las soluciones

Describe de forma breve la **solución o soluciones a los problemas** que has expuesto.

*Proyectos,
actividades,
productos, servicios*

Describe cada uno de los **proyectos, actividades, productos y servicios** que dan solución a los desafíos que has mencionado. (Sé lo más esquemático y visual que puedas)

Tu diferenciación

Describe **qué te hace diferente** y único.

La situación financiera

Sé transparente y honesto sobre tus **gastos, ingresos (fuentes de ingreso) y las previsiones de futuro.**

El equipo

Luce equipo indicando de forma resumida las personas del equipo, **su posición y experiencia, y la fotografía** de cada uno.

Los logros

Resume **los logros conseguidos** hasta la fecha con tus soluciones, los impactos en medios de comunicación y cualquier otro dato que evidencie los resultados alcanzados.

Los financiadores

Menciona o bien incluye el logotipo de los financiadores y partners que ya te han apoyado. (Acuérdate de solicitar la autorización)

Los testimoniales

Aquí incluirás los testimoniales y casos de éxito de tus grupos de interés y públicos
(Acuérdate de solicitar la autorización e incluir la fotografía)



¿Por qué creo yo en ti?

Qué gana tu financiador o partner

Explícale al financiador o partner **qué gana al sumarse a tu organización**, muéstrale lo que alcanzaréis juntos (hitos concretos) en una línea de tiempo de 3/5 años y el coste global de la ambición que propones.

Vías de colaboración

Explícale al financiador o partner **las diferentes maneras** que puede elegir para acompañarte o sumarse a tu proyecto o actividad.

- Si quieres captar fondos, concreta los rangos de colaboración, la aportación y los beneficios por rango.
- Si eres una start-up, concreta la ronda de financiación, la cuantía y el valor de la empresa/start-up.



¿Por qué aliarnos?

El impacto

Comparte de forma resumida **el impacto de sumar esfuerzos** y responde a la pregunta: ¿Qué será distinto en la sociedad, en el territorio, en la economía,...cuando la ambición conjunta se haga realidad?



¿Por qué ahora?

La oportunidad

Recuerda la ambición de nuevo y la gran oportunidad que tenéis entre manos, expresada **en plural y con sentido de urgencia.**

La petición

¡Llega el momento de pedir! Es muy importante que tu petición sea **clara y concreta**, evitando mensajes abstractos o dispersos.

La portada de cierre

Incluye en la portada de cierre:

- **Eslogan** de ambición y en plural, o una llamada a la acción sugerente como ¿te sumas?
- **Fotografía** de impacto
- **Datos** de contacto

El método de los 4 porqués

La portada

El índice de contenidos

1) ¿Por qué deberías creer en MÍ? **(YO)**

Contexto, quién eres, misión, valores, visión, tu público, problema-solución, proyectos/actividades/productos/servicios, diferenciación, situación financiera, equipo, logros (métricas), financiadores que te apoyan, y testimoniales

2) ¿Por qué creo yo en TI? **(TÚ)**

Qué gana tu financiador, vías de colaboración, rangos de colaboración y beneficios vs. precios vs. valor de la empresa/start-up

3) ¿Por qué aliarnos? **(NOSOTROS)**

Impacto: ganar (el financiador), ganar (tu proyecto o entidad), ganar (vuestras respectivas comunidades)

4) ¿Por qué AHORA? **(OPORTUNIDAD Y PETICIÓN)**

Oportunidad ganadora y petición

Portada de cierre

Silvia Bueso, experta en 'El arte de pedir'

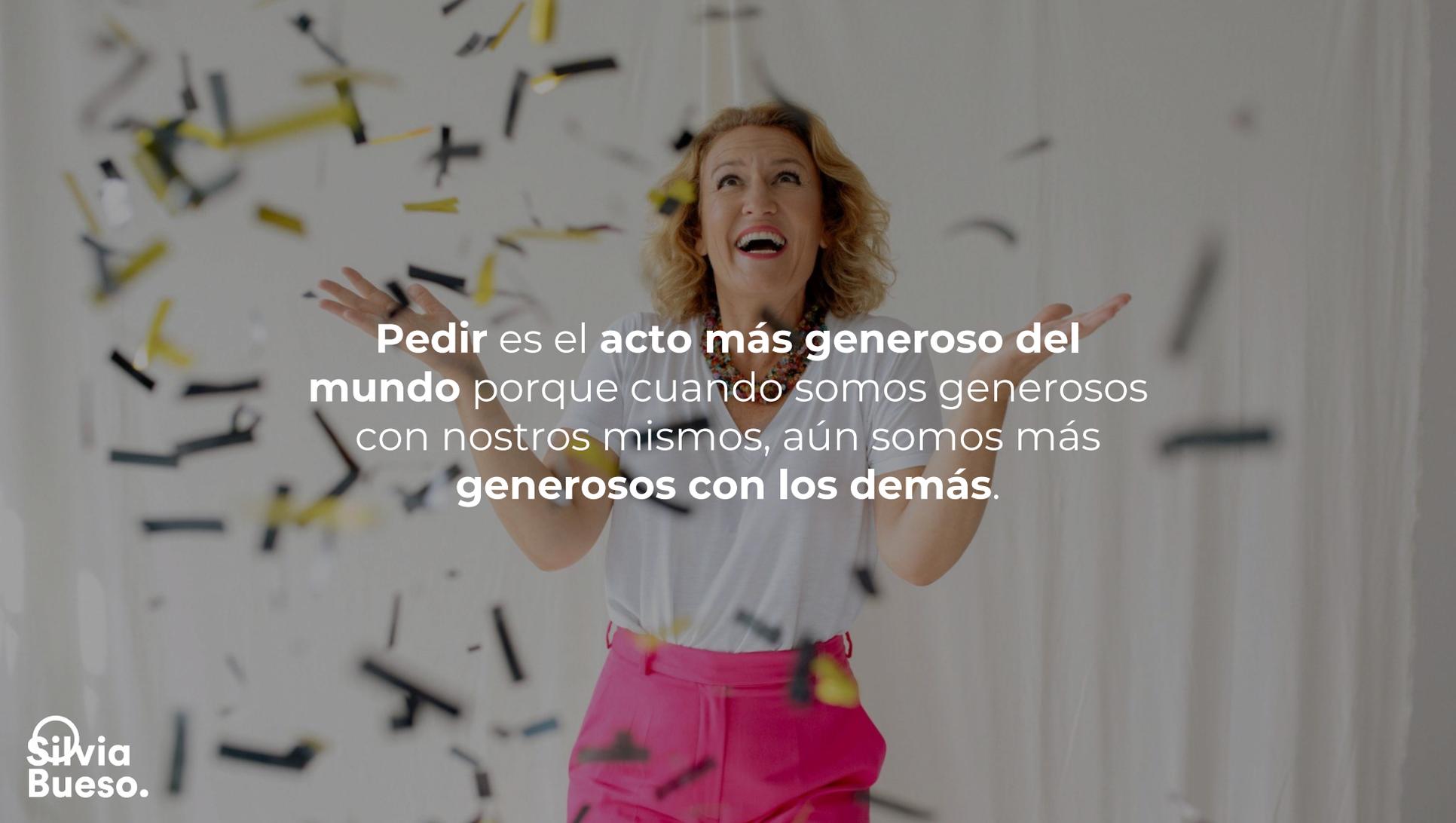
Creadora de 'EL ARTE DE PEDIR', un **método infalible** para aprender a pedir con confianza y asertividad como vía para captar fondos, comunicar con gancho, atraer y fidelizar clientes o para reinventarse profesionalmente.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona, en Periodismo por la Universidad Pompeu Fabra y ha completado el programa de Desarrollo Directivo de ESADE. Es coach certificada por ICF y ha cursado el programa de liderazgo de CTI. Ha ocupado puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa de diferentes compañías, y ha ejercido como captadora de fondos en Fundación ESADE.

Silvia es una mujer emprendedora que ha superado diversos obstáculos para llegar a ser la mujer que es hoy. Y cada día, a través de su trabajo como ideadora del método 'El arte de pedir', ayuda a muchísimas personas a pedir lo que ellas quieren, combatiendo sus miedos y superando las piedras que se encuentran en sus caminos.

Silvia es esto y mucho más, porque todos los días pide superarse, mejorar, avanzar.





Pedir es el **acto más generoso del mundo** porque cuando somos generosos con nosotros mismos, aún somos más **generosos con los demás.**

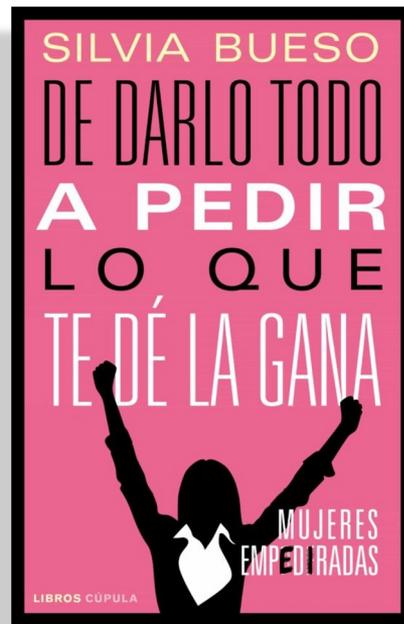
Guiar, motivar e impulsar a la mayor
comunidad de PEDIRÓLOGOS
(profesionales que se atreven a romper barreras)
para pedir lo que se les da la gana y **cumplir con sus**
objetivos a través de **“El arte de pedir”**.



Autora de libros para enseñar (te) a pedir con autenticidad y confianza



<https://silviabueso.com/el-arte-de-pedir-libro/>



<https://silviabueso.com/libro-mujeres-empedradas/>

Apariciones en medios de comunicación

LA VANGUARDIA

el Periódico

 womenalia

EL MUNDO
ZEN

CATALUNYA

RÀDIO

SER
CATALUNYA

radio exterior
rne

ràdio 4
rne

RAC
1

 xarxa
net

 Ràdio Estel

agricultura


RADIANTEFM

 Silvia
Bueso.

A woman with blonde hair, wearing a red and white plaid blazer and black pants, is walking across a wooden stage. She is smiling and looking towards the audience. The audience, consisting of many people, is seated in the background and is clapping. The stage is lit with warm, golden light. In the foreground, there are two tablets on stands. The left tablet displays a red timer at -05:23 and the time 16:58. The right tablet displays a blue screen with silhouettes of people raising their arms. A large bouquet of pink and white flowers is visible on the right side of the stage. In the top left corner, there are two overlapping circles, one yellow and one pink. The text "C.R.I.A." is visible on a wall in the background.

**Conferencias y formaciones
sobre "EL ARTE DE PEDIR"**

Que te inspiran, te motivan y de dan alas

El arte de pedir en el mundo



Silvia en acción



Temáticas de “El arte de pedir”

Captación de fondos

- La estrategia de fundraising
- Las donaciones corporativas
- Las grandes donaciones
- La propuesta de valor
- Patronatos y voluntarios implicados
- Las habilidades para captar fondos

Vender con alma

- Las claves para vender con alma
- Las habilidades comerciales
- Fidelizar y captar clientes
- Cerrar reuniones y seducir al cliente
- Vencer el no por respuesta

Discurso ganador Elevator Pitch

- Pitch comercial
- Pitch para captar fondos
- Pitch para buscar trabajo
- Pitch de proyecto o actividad

Mujer emPEDIRada

- Pedir en femenino
- Las piedras para pedir en femenino
- Las claves para pedir en femenino
- Las cagadas a evitar

Los resultados



Los resultados



Cientes que avalan la metodología de 'El arte de pedir'



Fundaciones y ONG



Clientes en Latam



Lo que dicen los clientes



Silvia is a charismatic and compelling speaker, who combines solid fundraising theory with a practical approach to application”.

Dan Cooperman
Chief Advancement Office at Opera America



El paso de Silvia por Jaén fue motivador al tiempo que entrañable, destaco en ella su entrega y profesionalidad. Nos dejó su esencia de positividad y energía con una gran generosidad”.

Javier Rueda
Coordinador Área social, Fundación Caja Rural de Jaén



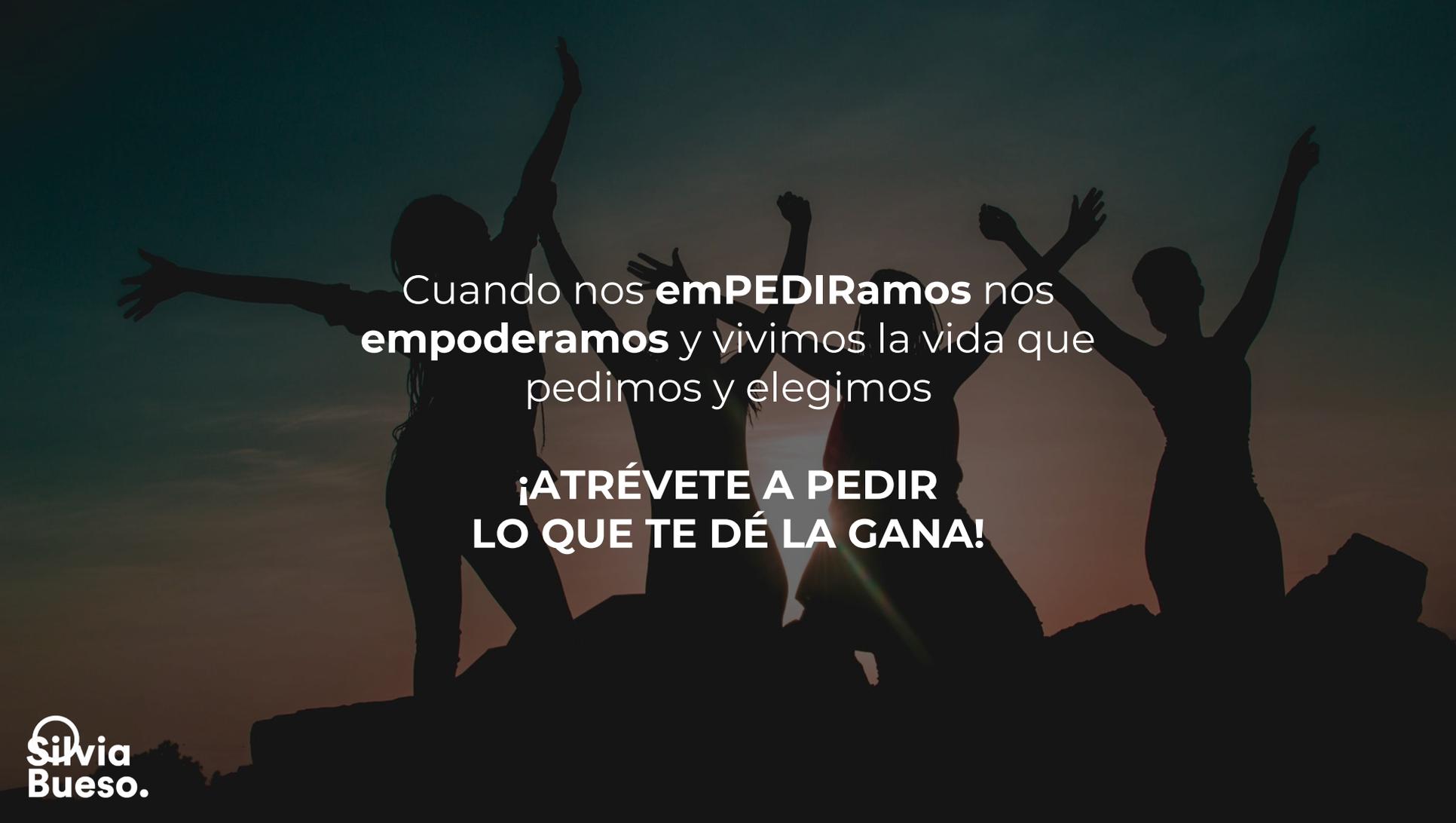
Silvia me dio las claves que han guiado mi carrera profesional en Patrocinio y Mecenazgo Cultural. Su discurso es inspirador desde el primer momento, y transmite a todos los participantes energía, motivación y herramientas para convertirse en expertos en “El arte de pedir”. Su don para conectar con nosotros me pareció brutal. Sin duda, asistir a su curso fue una experiencia que marcó un antes y un después en mi carrera.

Mónica Tarré
Directora Adjunta de Patrocinio y Mecenazgo, Teatro Real



Antes de trabajar con Silvia, estábamos obsesionados con el “no” de los donantes. La dificultad de nuestro trabajo hacia mella en el grupo y lo desinflaba, nos faltaba motivación. Después de trabajar con ella, hemos conseguido ser más grupo, estamos más compactado y vamos todos hacia el mismo objetivo, el “no” se ha convertido en una oportunidad real”.

Belén Camba
*Directora de proyectos y relaciones institucionales
Comité Español de ACNUR*

The background of the image shows the silhouettes of five people standing on a rocky cliff or ledge. They are all celebrating with their arms raised in various poses, some pointing upwards. The scene is set against a sunset sky with a gradient from dark blue at the top to a warm orange glow near the horizon. The overall mood is one of triumph and joy.

Quando nos **emPEDI**Ramos nos
empoderamos y vivimos la vida que
pedimos y elegimos

**¡ATRÉVETE A PEDIR
LO QUE TE DÉ LA GANA!**



**Silvia
Bueso.**

Pide por esa boquita

Escribeme a:

pideme@silviabueso.com

¿Conectamos?



@silvia.sardinero



@silvia_bueso_



@silviabueso



@SilviaBuesoElartedepedir

*Plantilla de la
propuesta de valor*

¡Manos a la obra!

